



TROUSSE
SPORT ET PHILANTHROPIE



FONDACTIONS
COMMUNAUTAIRES
DU CANADA
ensemble pour tous.

FONDATION
SPORT
PUR

INTRODUCTION

Les bienfaits du sport sont nombreux, entre autres une meilleure santé et condition physique, un plus fort sentiment d'appartenance, et des collectivités plus inclusives et résilientes.

Environ 85 % des Canadiens croient que la participation sportive renforce les collectivités, et 28 % des adultes et 50 % des enfants font du sport chaque année.

Bien que le gouvernement fournisse en moyenne 49 % du financement d'une organisation gérée par des bénévoles, il ne fournit en moyenne que 12 % du financement des organisations sportives. Les possibilités sont énormes et inexploitées. Heureusement, les choses évoluent et la Fondation Sport pur ainsi que Fondations communautaires du Canada offrent leur aide.

La présente ressource propose une stratégie aux organisations sportives et aux fondations communautaires qui désirent travailler ensemble en vue d'obtenir du financement au profit de leur collectivité. On y trouvera les étapes à suivre par les organisations sportives afin d'établir un partenariat, deux types de modèles de partenariat et des « conseils de pro ».

Même s'il s'agit d'un partenariat collaboratif, il revient à l'organisation sportive de diriger le processus pour l'établissement du partenariat et la recherche de fonds qui s'ensuivra.

Partenariats

Les deux modèles de partenariat présentés dans cette trousse sont la dotation et les dons Soutien pour le sport. Toutefois, d'autres moyens non financiers peuvent être à la base d'un partenariat entre des groupes, par exemple : les dialogues Échanges vitaux visant à comprendre les enjeux et les possibilités dans la collectivité, le partage des connaissances, et l'échange de conseils pour les collectes de fonds. Les organisations sportives devraient s'adresser à leur fondation communautaire locale afin de connaître les ressources disponibles pour le renforcement des capacités.

Pour avoir droit aux fonds caritatifs générés dans le cadre de ce partenariat, les organisations sportives doivent apporter une contribution à leur collectivité, et leurs programmes doivent être fondés sur des valeurs et des principes. Vérifiez les [Principes Sport pur](#) afin de savoir si votre organisation sportive respecte ces critères.

Vous pourrez découvrir comment les organisations sportives peuvent transformer leur collectivité, en consultant le rapport [Signes vitaux : Sport et appartenance](#) →

Mise en route

Cette trousse est conçue pour les organisations sportives qui ont déjà identifié une fondation communautaire comme partenaire potentiel et qui sont prêtes à évaluer la compatibilité de cette fondation avec leur organisation ainsi qu'aux organismes sportifs qui ont une relation établie avec la Fondation Sport pur.

Si vous n'avez pas de partenaire, la première chose à faire est de [communiquer avec votre fondation communautaire locale](#) ou avec la Fondation Sport pur afin de trouver des groupes avec lesquels vous pourriez collaborer.



TABLE DES MATIÈRES

4 MODÈLE DOTATION VS MODÈLE SOUTIEN POUR LE SPORT

Avantages et inconvénients de chaque modèle de financement, avec un outil de décision pour aider les organisations sportives à choisir le modèle le plus approprié

9 FEUILLE DE ROUTE POUR L'ÉTABLISSEMENT D'UN PARTENARIAT

Considérations et étapes nécessaires pour l'établissement d'un partenariat fructueux

16 FAQ — CONTEXTE ET PARTENARIAT

Possibilités de partenariat entre les organisations sportives, les fondations communautaires et la Fondation Sport pur

18 DOCUMENTS DE SENSIBILISATION

Documents que les organisations sportives et les fondations communautaires peuvent personnaliser pour communiquer avec les donateurs potentiels

MODÈLE DOTATION VS MODÈLE SOUTIEN POUR LE SPORT

Les possibilités de subventionnement sont très grandes pour les organisations sportives dont l'apport est précieux pour leur collectivité.

Les donateurs veulent soutenir les initiatives qui favorisent l'inclusion sociale ainsi qu'une vie saine et active. Dans le cadre de partenariats avec la Fondation Sport pur et avec les fondations communautaires locales, il existe des modèles de financement qui permettent aux donateurs d'orienter leurs ressources vers les organisations sportives qui contribuent de façon positive à leur collectivité.

Cette section présente de façon détaillée les deux principaux modèles de financement (Dotation et Soutien pour le sport), afin d'aider les organisations sportives à prendre une décision éclairée au sujet du modèle qui leur convient le mieux.

Aperçu

Une dotation est un fonds permanent dont les actifs sont investis afin de générer des revenus. Ce peut être un excellent moyen de fournir à une organisation un financement stable à long terme, car seulement les profits du fonds peuvent être offerts en subventions, le capital étant conservé intact. Par contre, le modèle Soutien pour le sport est une très bonne option à court terme, car il permet de remettre les dons à l'organisation sportive.

La décision de constituer un fonds de dotation est un grand pas pour n'importe quelle organisation, et il est important de réfléchir à l'opportunité d'un tel fonds avant de commencer ce processus long et ardu. Le modèle Dotation nécessite un partenariat entre une organisation sportive, d'une part, et une fondation communautaire et la Fondation Sport pur, d'autre part. Le modèle Soutien pour le sport, quant à lui, n'exige pas de partenariat avec une fondation communautaire; les organisations sportives peuvent travailler directement avec la Fondation Sport pur.

Quel que soit le modèle utilisé, tous les fonds doivent servir aux activités caritatives de la Fondation Sport pur. Les organisations sportives qui décident d'aller de l'avant avec le modèle Soutien pour le sport ne sont pas limitées à ce modèle, et elles peuvent s'en servir pour renforcer leurs capacités organisationnelles et constituer un fonds de dotation lorsqu'elles y seront prêtes.

MODÈLE DOTATION

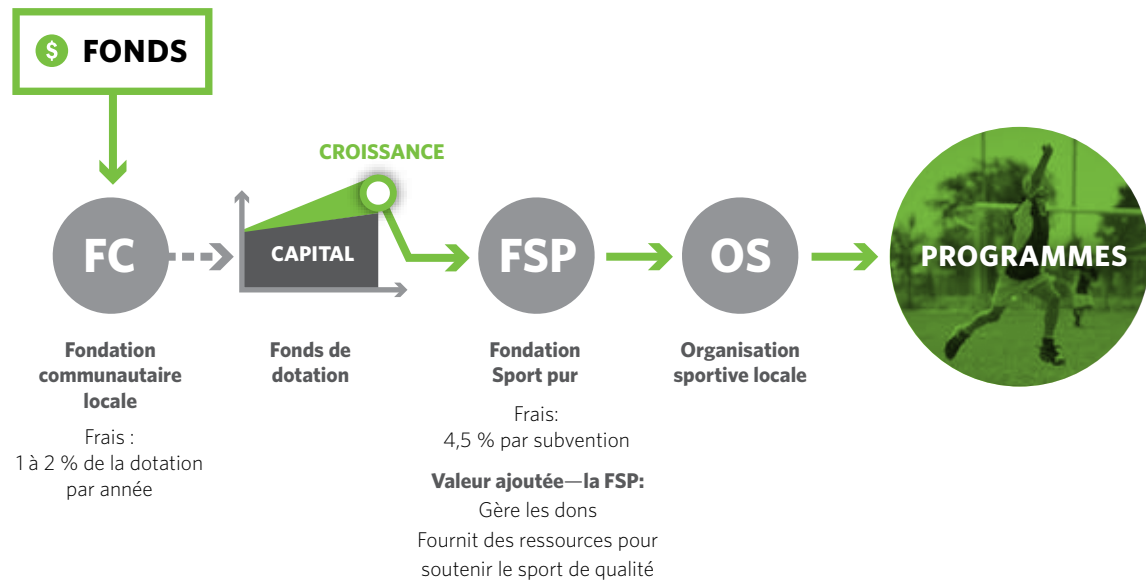
Il n'y a pas de seuil précis permettant de déterminer à quel moment une organisation est prête à constituer un fonds de dotation. Cependant, la présente ressource trace deux lignes directrices.

Ces lignes directrices, bien qu'elles ne relèvent pas d'une science exacte, offrent aux organisations un cadre d'auto-évaluation afin que leurs conseils d'administration, leurs dirigeants et d'autres intervenants puissent prendre des décisions éclairées.

Première ligne directrice : avant de créer une dotation, les organisations doivent amasser une somme correspondant à environ deux fois leurs dépenses d'exploitation annuelles typiques.

Deuxième ligne directrice : la fondation communautaire doit déterminer la valeur minimum du capital dont elle a besoin pour constituer un fonds. Ainsi, les sommes investies dans le fonds de dotation pourront générer des revenus suffisants pour offrir des subventions relativement importantes.

La valeur du capital peut varier selon les fondations communautaires, et oscille typiquement autour de 5 000 \$ sur cinq ans. Par ailleurs, en plus de préciser le montant minimum du capital dans l'entente relative au fonds, il est important de décider comment sera considéré le fonds tant qu'il n'aura pas atteint



Visualisation du modèle de partenariat Dotation

La dotation est gérée par une fondation communautaire locale et la croissance du capital est offerte en subventions à l'organisation sportive par l'entremise de la Fondation Sport pur.

le minimum fixé, et ce qui arrivera s'il n'atteint pas ce niveau dans une période donnée.

Pour une fondation communautaire, les fonds de dotation sont relativement simples à administrer. La fondation communautaire conserve ou possède les actifs de la dotation qui doit soutenir exclusivement les fins de l'organisation sportive partenaire. Cela signifie que la valeur de la dotation ne figure pas dans les livres de l'organisation sportive, car les fonds sont détenus et investis par la fondation communautaire. Chaque année, un pourcentage de la dotation totale est versé à la fondation communautaire afin de couvrir les coûts liés aux investissements et à l'administration. Ces frais de gestion sont généralement de 1 à 2 % et sont comparables à ce qu'un particulier paierait à un conseiller en placement pour gérer ses investissements.

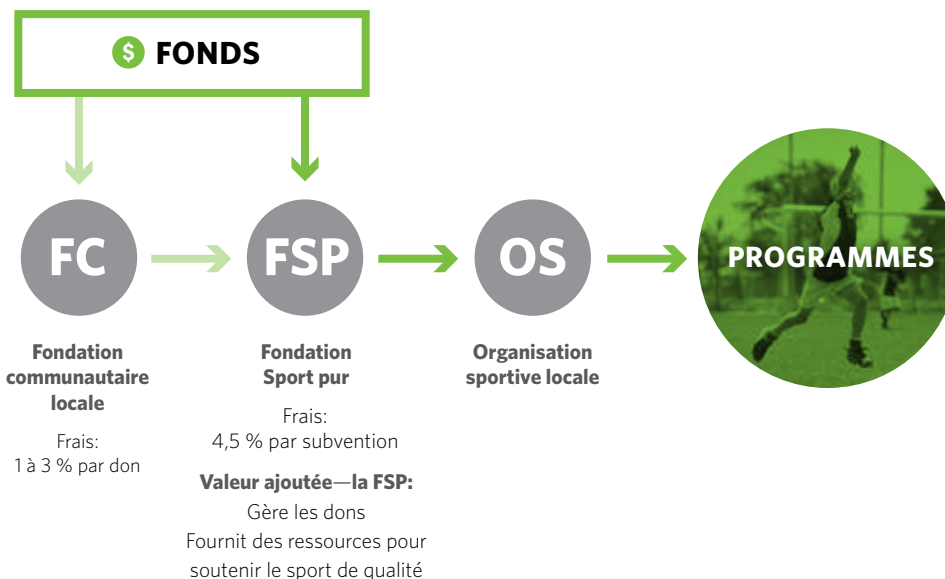
Il est bien différent de faire une collecte de fonds pour une dotation et une collecte de fonds pour le modèle Soutien pour le sport. Une connaissance de ces différences aidera les groupes à améliorer les résultats de leurs collectes de fonds. Par exemple, pour le modèle Soutien pour le sport, on compte sur des dons en argent et le processus est assez simple. Les collectes de fonds pour une dotation, par contre, ne se limitent pas aux dons en argent; les dons peuvent être offerts sous la forme de biens et de différents types de placements. Pour les collectes de fonds au profit d'une dotation, les fondations communautaires peuvent aider les organisations à comprendre des instruments financiers complexes, comme les testaments et le don de titres.

MODÈLE SOUTIEN POUR LE SPORT

C'est normal que les organisations sportives ne soient pas toutes prêtes à constituer un fonds de dotation. Avant de pouvoir s'assurer un financement stable à long terme, le modèle Soutien pour le sport peut être un excellent point de départ.

Contrairement au modèle Dotation, les fonds du modèle Soutien pour le sport sont disponibles pour utilisation immédiate. Les dons sont faits à la Fondation Sport pur et l'organisation sportive peut s'en servir pour son sport. Ce modèle est approprié pour les organisations qui n'ont pas de sources suffisantes de capital, dont la capacité interne de financement est limitée et qui ne connaissent pas de donateurs en mesure de constituer une dotation.

La Fondation Sport pur est généralement le partenaire chargé de prendre les arrangements pour le modèle Soutien pour le sport, car son mandat caritatif lui permet de subventionner des programmes sportifs fondés sur des valeurs. La Fondation Sport pur charge des frais de 4,5 % par don afin de défrayer les coûts liés à la réception et au déboursement des dons, à la délivrance des reçus fiscaux, aux rapports annuels et au respect des exigences de l'Agence du revenu du Canada. Ces frais permettent aussi de veiller à ce que les programmes subventionnés se conforment aux Principes Sport pur.



Visualisation du modèle de partenariat Soutien pour le sport

Les dons sont faits à une fondation communautaire locale ou à la Fondation Sport pur, pour être offerts sous forme de subvention à l'organisation sportive.

Habituellement, les fondations communautaires concluent des partenariats Soutien pour le sport lorsque ces partenariats sont susceptibles de devenir une dotation permanente. Les frais perçus par les fondations communautaires vont de 1 à 5 % par don et sont souvent plafonnés pour les dons plus importants. Contactez votre fondation communautaire locale afin de connaître les frais prélevés.

AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

MODÈLE DOTATION

Avantages

- Signal clair envoyé aux donateurs sur la stabilité et la croissance de l'organisation
- Modèle pouvant beaucoup intéresser des donateurs potentiels
- Possibilité attrayante pour les membres de la collectivité désirant contribuer par un legs
- Pour l'organisation, financement flexible axé sur le long terme

Inconvénients

- Concurrence pour les besoins de financement immédiats
- Capacités requises pour la collecte de fonds, et peut-être des ressources considérables
- Possible effet dissuasif sur de nouveaux donateurs : « ils n'ont pas besoin de mon argent, ils ont déjà un actif de 50 000 \$ »

MODÈLE SOUTIEN POUR LE SPORT

Avantages

- Bon point de départ pour les organisations sportives qui sont nouvelles ou en croissance
- Service attrayant et direct pour les plus petits donateurs
- Fonds disponibles immédiatement pour les programmes

Inconvénients

- Ne constitue pas un modèle de financement à long terme
- La gestion de nombreux dons plus petits peut prendre du temps et être coûteuse
- Peut encourager un cycle de financement à court terme

LECTURES AU SUJET DES MODÈLES DE FINANCEMENT

[Outil de FCC : Croissance de l'actif et dons →](#)

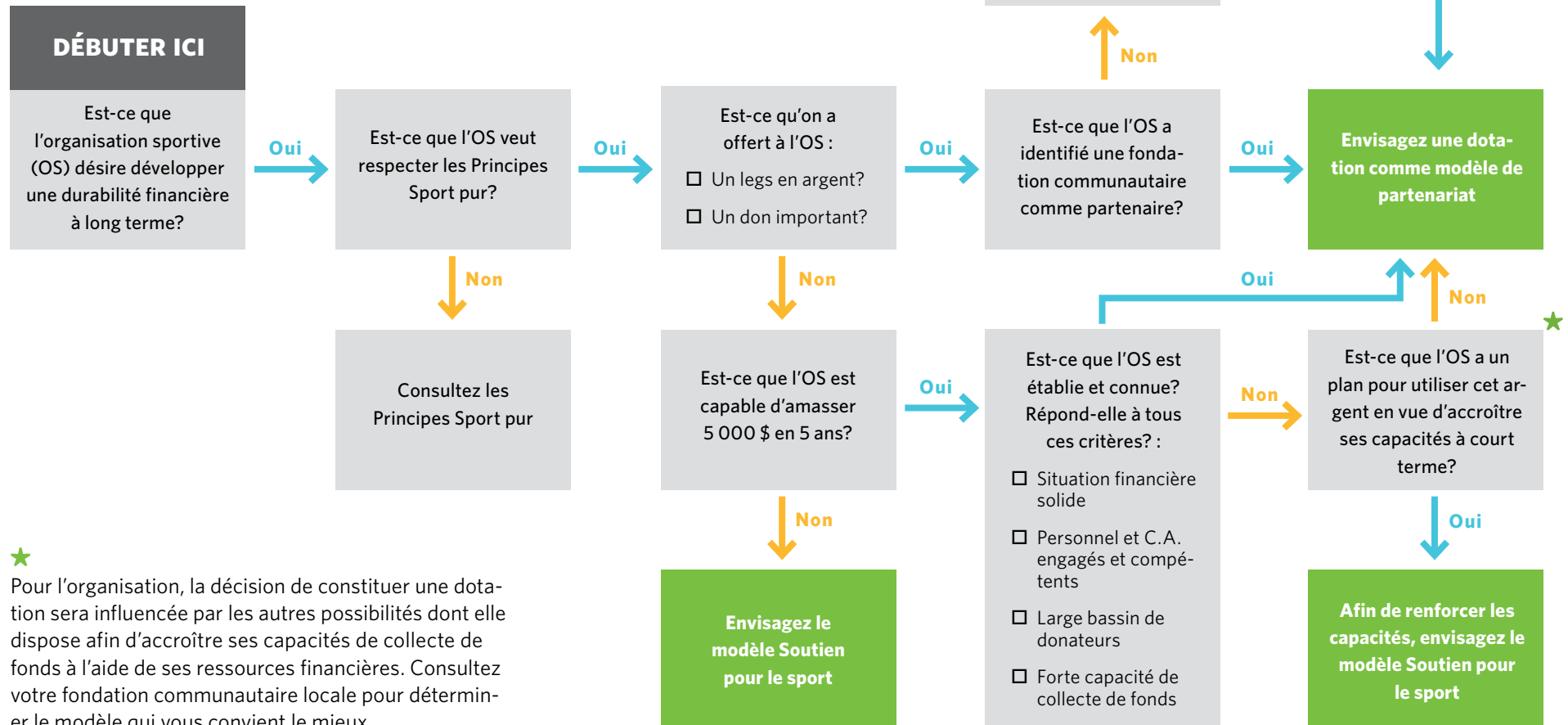
[The Chronicle of Philanthropy: Tips for starting a charity endowment from scratch →](#)

[Non-Profit Quarterly: Should Your Nonprofit Build an Endowment? →](#)

[Newman, Diana S. \(2005\). Nonprofit Essentials: Endowment Building →](#)

OUTIL DE DÉCISION

Il y a de bonnes raisons pour constituer une dotation, tout comme il y a de bonnes raisons pour choisir le modèle Soutien pour le sport. Cet outil vous propose des questions clés qui vous aideront à prendre une décision éclairée au sujet du processus à entreprendre.



FEUILLE DE ROUTE POUR L'ÉTABLISSEMENT D'UN PARTENARIAT



Nous savons tous combien il est important d'avoir un plan de formation afin d'améliorer les habiletés sportives. Le même principe s'applique pour améliorer le financement de nos organisations sportives.

La feuille de route pour l'établissement d'un partenariat expose les étapes à suivre et les points à considérer par une organisation sportive en vue de conclure un partenariat fructueux avec une fondation communautaire et avec la Fondation Sport pur.

AVANT DE DÉBUTER

- Avoir identifié un partenaire potentiel
- S'assurer que votre organisation sportive met en œuvre les [Principes Sport pur](#) →

Voici les étapes d'un partenariat :



- 1 Évaluer la compatibilité avec les partenaires potentiels
- 2 Obtenir l'adhésion à l'interne
- 3 Sélectionner un modèle de financement
- 4 Officialiser le partenariat
- 5 Approcher les donateurs potentiels
- 6 Offrir des subventions et se maintenir

Nota : Pour une liste complète de liens vers les sections des ressources de soutien, veuillez visiter: <http://communityfoundations.ca/fr/ressources/sportetphilanthropie> →

1. ÉVALUER LA COMPATIBILITÉ AVEC LES PARTENAIRES POTENTIELS

La première étape pour l'établissement d'un partenariat consiste à évaluer la compatibilité de l'organisation avec les groupes concernés.

À cette fin, votre organisation sportive doit prendre rendez-vous auprès de sa fondation communautaire locale et/ou de la Fondation Sport pur, pour déterminer les besoins de chaque groupe ainsi que les objectifs du partenariat, et pour savoir s'il y a des priorités divergentes ou des tensions possibles. Cette étape est cruciale afin d'éviter les difficultés et incompréhensions futures.

Les groupes pourront ensuite commencer à examiner les avantages et les inconvénients, sur les plans financier et administratif, d'un modèle spécifique de partenariat (Dotation ou Soutien pour le sport).

ÉVALUER LA COMPATIBILITÉ AVEC LES PARTENAIRES POTENTIELS

OBTENIR L'ADHÉSION À L'INTERNE

SÉLECTIONNER UN MODÈLE DE FINANCEMENT

OFFICIALIZER LE PARTENARIAT

APPROCHER LES DONATEURS POTENTIELS

OFFRIR DES SUBVENTIONS ET SE MAINTENIR

CONSEILS DE PRO

- Découvrez ce qui intéresse les partenaires potentiels. Votre organisation sportive souhaite-t-elle renforcer la confiance des donateurs, s'associer à une fondation communautaire ou trouver une façon de recevoir des dons? Faites une liste des objectifs et identifiez les tensions qui pourraient survenir.
- Réfléchissez aux besoins des donateurs d'une organisation sportive. Par exemple, désirent-ils obtenir un reçu fiscal pour leurs dons?
- Assurez-vous que la fondation communautaire comprend l'importance du sport pour le développement, ainsi que l'importance du partenariat avec la Fondation Sport pur.
- Assurez-vous que les projets que vous désirez mener respectent les fins caritatives de la Fondation Sport pur.
- Clarifiez les considérations financières avec la fondation communautaire. Exige-t-elle des seuils minimums et un échéancier pour la constitution d'une dotation? Peut-elle s'engager dans un modèle de financement Soutien pour le sport? Quels sont les coûts ou les frais associés aux différents modèles? Est-ce que l'organisation sportive peut mettre fin au partenariat et obtenir qu'on lui remette l'argent déposé dans une dotation?
- Lorsque vous fixez l'échéancier du partenariat, déterminez le meilleur moment de l'année pour établir un partenariat en tenant compte du cycle de votre sport.

LISTE DE VÉRIFICATION : PROCHAINE ÉTAPE

- Est-ce que toutes les parties ont précisé clairement leurs propres intérêts à chaque partenaire?
- Avez-vous identifié des tensions, des difficultés ou des risques potentiels?
- Est-ce que tous les groupes comprennent les échéanciers, y compris les périodes de forte activité et les périodes creuses?

RESSOURCES DE SOUTIEN

[Outil de décision Dotation vs Soutien pour le sport](#) →

[Principes Sport pur](#) →

[The True Sport Scorecard](#) →

Aide les organisations sportives à déterminer si elles appliquent les Principes Sport pur et à évaluer à quel point elles veillent à fonder l'expérience sportive sur ces principes.

[L'histoire de Sport pur](#) →

[Le rapport Sport pur](#) →

2. OBTENIR L'ADHÉSION À L'INTERNE

Lorsque vous aurez découvert les intérêts de chaque groupe pour le partenariat, la prochaine étape consiste à obtenir l'appui des intervenants internes de votre organisation sportive ainsi que l'appui de vos partenaires financiers.

Il vous faut pour cela consulter les membres de votre organisation sportive, dont les membres de votre C.A., des bénévoles et d'autres personnes qui seront touchées par la décision d'établir un partenariat. Il est nécessaire que le DG et les membres du C.A. de l'organisation sportive adhèrent au projet de partenariat, car ils seront chargés de son établissement et ils devront ultimement signer les documents légaux officialisant le partenariat. Par ailleurs, les membres et les bénévoles doivent comprendre et appuyer le partenariat, afin de mieux contribuer aux collectes de fonds et d'agir à titre d'ambassadeurs du partenariat.

Le changement peut susciter des craintes; l'établissement d'un partenariat pour le financement est un pas énorme pour beaucoup d'organisations sportives. Tôt dans le processus, des communications claires aideront à calmer les inquiétudes et à faire en sorte que les personnes concernées sachent comment leurs rôles et responsabilités pourraient changer dans le cadre d'un partenariat.



CONSEILS DE PRO

- Préparez une liste des intervenants en identifiant les groupes à informer, à mobiliser ou à superviser au cours du processus de partenariat (voir ci-dessous la ressource « Stakeholder Management », en anglais seulement).
- Utilisez un langage simple pour communiquer les grandes lignes de l'entente de partenariat afin que tous en aient une pleine compréhension.
- Délimitez les responsabilités dans le cadre du partenariat et notez les changements dans la description des tâches pour l'organisation sportive ou le personnel de la fondation.
- Informez les intervenants au sujet de la nature du soutien dont vous aurez besoin, et précisez la période — pour les membres et les bénévoles, il s'agit habituellement de la période de collecte de fonds.
- Réfléchissez aux raisons initiales pour l'établissement d'un partenariat : y a-t-il eu des changements à la suite des discussions avec les intervenants? Y a-t-il de nouveaux intérêts à prendre en compte?

LISTE DE VÉRIFICATION : PROCHAINE ÉTAPE

- Est-ce que, dans votre organisation, tous les intervenants savent pourquoi le partenariat est établi?
- Votre organisation a-t-elle obtenu l'appui des intervenants concernés?

RESSOURCES DE SOUTIEN

[Documents de sensibilisation](#) →

[Modèles de partenariat](#) →

[FAQ — Contexte et partenariat](#) →

[Stakeholder Management](#) →

3. SÉLECTIONNER UN MODÈLE DE FINANCEMENT

Les organisations sportives nouent un partenariat à différents stades du développement organisationnel.

Certaines sont des expertes dans le domaine des campagnes de financement tandis que d'autres, qui entament leur première saison, doivent apprendre à attirer des donateurs.

Reconnaissez honnêtement à quel stade se trouve votre organisation. La stabilité financière et l'expérience du personnel d'une organisation sportive sont des considérations clés quand vient le temps de choisir le bon modèle de financement.

Le stade de développement et la capacité de l'organisation sportive sont des facteurs importants, mais la décision de commencer une dotation peut être orientée par d'autres facteurs, par exemple : si l'organisation sportive a reçu un don important de la part d'un donateur ou d'un fonds du patrimoine relié à un événement sportif; et si l'organisation sportive a un esprit entrepreneurial en matière de collecte de fonds.

Le choix d'un modèle ne vous empêche pas de faire plus tard les choses différemment. Si votre organisation sportive n'est pas prête à constituer une dotation, le modèle Soutien pour le sport peut être une méthode stratégique de renforcement des capacités à court terme, en préparation à une dotation future plus substantielle. Pour les modèles Soutien pour le sport, les organisations sportives peuvent en général travailler directement avec la Fondation Sport pur.



CONSEILS DE PRO

- Utilisez l'outil de décision Dotation vs Soutien pour le sport pour vous aider à déterminer la meilleure approche pour vous.
- Considérez le seuil minimum établi par la fondation communautaire pour constituer une dotation, et soyez conscient des conséquences si ce seuil n'est pas atteint dans le délai alloué.
- Examinez la grille des frais pour chaque modèle de partenariat afin de vous assurer que tous les partenaires utilisent le modèle le plus avantageux financièrement, selon leur situation.
- Consultez les [Principes Sport pur](#) afin de connaître les fins caritatives de la Fondation Sport pur.
- Dans votre réseau, recrutez des bénévoles ayant une expérience des affaires, pour vous aider à interpréter les chiffres. Il peut être difficile de discuter de finances et des chiffres associés à un partenariat, particulièrement pour les groupes qui n'ont pas ce genre d'expérience dans le domaine des affaires.
- Obtenez les conseils d'un comptable pour connaître les effets du modèle de financement sur votre comptabilité et sur vos impôts.

LISTE DE VÉRIFICATION : PROCHAINE ÉTAPE

- Est-ce que tous les groupes comprennent les coûts-avantages et les caractéristiques de chaque modèle, dont le seuil de financement pour une dotation?
- Est-ce que l'organisation sportive est sûre d'être prête à constituer une dotation?
- Est-ce que les groupes ont choisi le modèle approprié, en se fondant sur une décision éclairée?

RESSOURCES DE SOUTIEN

[Modèles de partenariat](#) →

[Outil de décision Dotation vs Soutien pour le sport](#) →

4. OFFICIALISER LE PARTENARIAT

Après avoir déterminé le modèle de financement approprié (Dotation ou Soutien pour le sport), la prochaine étape consiste à officialiser le partenariat.

Il vous faut préparer une entente légale qui définit les termes du partenariat entre votre organisation sportive, la fondation communautaire et/ou la Fondation Sport pur.

Voici les éléments de l'entente :

- Portée et échéancier du projet
- Alignement stratégique
- Responsabilités de chaque partie
- Grille des frais

C'est une chose d'accepter l'idée d'un partenariat, et c'en est une autre d'en définir clairement les termes. Un long processus peut être nécessaire pour la rédaction d'une entente de partenariat. Plus vite les groupes s'efforceront de bâtir la compréhension et la confiance, plus facilement ils pourront codifier le partenariat sous la forme d'une entente signée que tous comprendront et appuieront.



CONSEILS DE PRO

- Résumez les objectifs et les besoins de chaque groupe relativement aux éléments de l'entente (énumérés à gauche), et abordez les questions en suspens.
- Établissez votre entente à partir d'un modèle qui sera fourni par la Fondation Sport pur. Cela permettra de simplifier le processus et d'éviter les oublis et les erreurs.
- Adressez-vous aux réseaux de votre organisation sportive pour obtenir de l'aide et un avis juridique.
- Utilisez un langage simple pour l'entente, afin qu'elle soit bien comprise des membres du conseil d'administration et du personnel des organisations sportives qui n'ont peut-être pas d'expérience dans l'établissement d'un partenariat officiel.

LISTE DE VÉRIFICATION : PROCHAINE ÉTAPE

- Est-ce que tous les groupes comprennent les détails de l'entente?
- Est-ce que les groupes ont obtenu un avis approprié sur les plans juridique et financier?
- Est-ce que toutes les parties ont signé l'entente de partenariat?

RESSOURCES DE SOUTIEN

[Exemple d'entente de partenariat \(contacter la Fondation Sport pur\) →](#)

[Établir des ententes de fonds d'organisme →](#)

5. APPROCHER LES DONATEURS POTENTIELS

Après l'établissement du partenariat, vous pouvez lancer une campagne de financement au profit de la dotation ou afin de recueillir des dons Soutien pour le sport.

Dans ce processus, l'élément clé est de dire pourquoi l'organisation veut recueillir des fonds. Si c'est pour une dotation, les donateurs voudront savoir pourquoi ils font des dons à une dotation au lieu de les envoyer directement aux programmes qui profiteraient immédiatement de leur argent, aussi il est important d'être prêt à donner des réponses claires et convaincantes concernant les avantages d'une dotation. Il est également important de fournir une information simple et concise au sujet des programmes qui bénéficieront des dons Soutien pour le sport.

Lorsque cela est bien compris, les groupes peuvent développer des stratégies de collecte de fonds adaptées à leur modèle de partenariat. Bien que les principes soient semblables, des différences majeures existent entre les collectes de fonds pour une dotation et les collectes visant à recueillir des dons Soutien pour le sport. Le fait de connaître ces différences aidera les groupes à améliorer les résultats de leurs campagnes de financement. Les fondations communautaires ayant une expérience dans le domaine des collectes de fonds peuvent aider les organisations à comprendre les instruments financiers complexes qui permettent de recueillir des fonds pour une dotation.



CONSEILS DE PRO

- Coordonnez les appels à la générosité des donateurs. Affichez des listes de donateurs dans une ressource partagée et précisez à chacun les donateurs qu'il doit approcher. Il se peut que les donateurs perdent confiance s'ils sont contactés à plusieurs reprises au sujet de la même initiative, aussi efforcez-vous d'éviter la duplication.
- Délimitez clairement les responsabilités afin de déterminer qui sera chargé de faire le suivi auprès d'un donateur après que celui-ci aura fait un don. Cela comprend les remerciements et la délivrance des reçus fiscaux pour don de bienfaisance.
- Soulignez les dates importantes, notamment les prochaines campagnes, les événements, les calendriers fiscaux et les échéanciers pour les rapports de subvention.
- Assurez-vous que toutes les organisations comprennent les exigences pour les rapports de subvention.
- Passez en revue les procédures pour le traitement des paiements et le suivi auprès des donateurs.

LISTE DE VÉRIFICATION : PROCHAINE ÉTAPE

- Est-ce que votre organisation sportive peut expliquer de façon convaincante, si nécessaire, la différence entre une collecte de fonds pour une dotation et une collecte visant à recueillir des dons Soutien pour le sport?
- Pour la collecte de fonds, est-ce que votre organisation sportive a une stratégie adaptée à son modèle de partenariat?
- Est-ce que les partenaires comprennent clairement les responsabilités qui leur ont été attribuées pour la collecte de fonds, entre autres le suivi auprès des donateurs?
- Est-ce que tous les groupes ont compris les exigences pour les rapports de subvention et les échéanciers?

RESSOURCES DE SOUTIEN

[Ressource de FCC sur la constitution de fonds](#) →

[Expliquer la possibilité de subventionnement](#) →

(en anglais seulement)

6. OFFRIR DES SUBVENTIONS ET SE MAINTENIR

Votre travail commence maintenant à porter ses fruits! Vous avez établi le partenariat et recueilli des dons; la prochaine étape consiste à faire quelque chose avec l'argent que vous avez amassé.

En tenant compte des objectifs initiaux du partenariat, développez une stratégie pour affecter les ressources aux priorités qui permettront de réaliser votre vision commune. Rappelez-vous que tous les fonds recueillis doivent soutenir des initiatives appliquant les Principes Sport pur, peu importe si les subventions sont octroyées grâce aux dons Soutien pour le sport ou au revenu généré par une dotation. Veuillez noter que les subventions ne peuvent pas servir à aider des athlètes individuels ou à financer des projets d'immobilisations. Les organisations sportives devront soumettre un rapport de subvention une fois l'an afin de partager les leçons apprises et d'exposer l'impact généré par la subvention.

Tout comme vous visionnez les séquences des parties jouées pour améliorer le jeu la prochaine fois, il est important, périodiquement, de réviser le partenariat et de discuter des améliorations futures. Par ailleurs, il est bon de vérifier avec vos partenaires s'ils ont toujours le même intérêt pour le partenariat. Si vous utilisez le modèle Soutien pour le sport, n'oubliez pas que votre objectif ultime doit être de constituer une dotation, lorsque votre organisation sera prête.



CONSEILS DE PRO

- Développez une stratégie basée sur les objectifs à l'origine du partenariat.
- Établissez une stratégie afin de mesurer vos résultats et de raconter des histoires de réussite. Vous pourrez ainsi évaluer l'impact de la subvention et communiquer aux donateurs des histoires captivantes pour expliquer ce que leurs dons ont permis d'accomplir.
- Convenez d'un plan pour réviser périodiquement le partenariat. Discutez des processus administratifs afin de cerner les inefficacités, et évaluez s'il convient de changer l'attribution des responsabilités.
- Réévaluez chaque année le modèle de partenariat. Si vous n'avez pas encore de dotation, est-ce le temps pour votre organisation sportive d'en constituer une?
- Discutez des améliorations à apporter au processus d'établissement d'un partenariat, et communiquez les possibilités d'amélioration à la fondation communautaire et/ou à la Fondation Sport pur.
- Utilisez le modèle de demande de subvention fourni par la Fondation Sport pur pour faire une demande de financement pour le projet et le modèle de rapport d'utilisation de subvention pour en suivre les progrès.

LISTE DE VÉRIFICATION : PROCHAINE ÉTAPE

- Les groupes ont-ils développé une stratégie de subventionnement basée sur leurs objectifs et sur les Principes Sport pur?
- Est-ce que les groupes connaissent les exigences relatives aux rapports à présenter à la Fondation Sport pur et à la fondation communautaire?
- Est-ce que les groupes ont un plan afin de recueillir et partager les histoires et les résultats, pour les rapports de subvention et le suivi auprès des donateurs?
- Les partenaires ont-ils établi un plan pour réviser périodiquement le mécanisme et le type de partenariat?

RESSOURCES DE SOUTIEN

[ViaSport Communications Toolkit for Sport](#) →

[Muskoka Community Foundation — Demande de subvention](#) →

FAQ — CONTEXTE ET PARTENARIAT



Pourquoi les fondations communautaires et les organisations sportives établissent-elles des partenariats?

Les donateurs veulent soutenir les initiatives qui favorisent l'inclusion sociale ainsi qu'une vie saine et active dans les collectivités canadiennes. Jusqu'ici, peu de mécanismes efficaces permettaient aux donateurs de soutenir directement les organisations sportives qui améliorent les conditions de vie dans leur collectivité.

Grâce à ce partenariat entre les fondations communautaires locales et les organisations sportives respectant les Principes Sport pur, les donateurs disposent maintenant d'un véhicule pour offrir des dons aux organisations sportives, en étant assurés que ces dons soutiendront leur collectivité.

Quels sont les Principes Sport pur?

Ces principes visent à aider les collectivités et les organisations à tirer profit des nombreux bienfaits du sport. Voici les Principes Sport pur : vas-y, fais preuve d'esprit sportif, respecte les autres, amuse-toi, garde une bonne santé, inclus tout le monde, et donne en retour. Vous pouvez en apprendre davantage au sujet des Principes Sport pur [sur le site Web de la Fondation Sport pur →](#)

Est-ce que les organisations sportives doivent travailler à la fois avec la Fondation Sport pur et avec leur fondation communautaire locale?

Cela dépend du type de partenariat pour le financement. Le modèle Dotation nécessite un partenariat entre une organisation sportive et à la fois une fondation communautaire locale et la Fondation Sport pur. Au contraire, le modèle Soutien pour le sport ne nécessite pas de partenariat avec une fondation communautaire; les organisations sportives peuvent travailler directement avec la Fondation Sport pur en vue de conclure un partenariat.

Ultimement, l'objectif est que les organisations sportives établissent un partenariat avec la Fondation Sport pur et avec leur fondation communautaire locale afin de constituer une dotation, ce qui permettra des investissements plus importants et à plus long terme pour soutenir le sport dans leur collectivité. Les modèles de financement sont expliqués de façon plus détaillée à la page suivante.

Quel est le processus d'établissement d'un partenariat entre une fondation communautaire et une organisation sportive?

Le processus commence par la sélection d'un partenaire. Par la suite, un groupe doit typiquement franchir plusieurs étapes : 1) évaluer la compatibilité avec les partenaires potentiels; 2) obtenir l'adhésion à l'interne; 3) sélectionner un modèle de financement; 4) officialiser le partenariat; 5) approcher les donateurs potentiels; 6) offrir des subventions et se maintenir.

Même s'il s'agit d'un partenariat collaboratif, il est important de souligner qu'il revient à l'organisation sportive de diriger le processus pour l'établissement du partenariat et la recherche de fonds qui s'ensuivra. Le processus de développement d'un partenariat est présenté plus en détail à la section [Feuille de route pour l'établissement d'un partenariat](#) →

Comment fonctionne le partenariat sur le plan financier?

On peut choisir entre deux différents modèles financiers, selon les besoins de l'organisation sportive et le contexte communautaire. Dans le modèle Dotation, les dons sont faits à la fondation communautaire locale afin d'être investis; les revenus générés par la dotation sont ensuite transférés à la Fondation Sport pur en vue de subventionner l'organisation sportive. Dans le modèle Soutien pour le sport, les dons sont faits directement à la Fondation Sport pur en vue de subventionner l'organisation sportive. On trouvera un aperçu du processus de distribution des ressources aux [pages 5 et 6](#) →

Qu'est-ce qui distingue le modèle Dotation du modèle Soutien pour le sport?

Une dotation est un fonds permanent dont les actifs sont investis afin de générer des revenus. Ce peut être un excellent moyen de fournir à une organisation un financement stable à long terme. Par contre, le modèle Soutien pour le sport oriente les donateurs vers la Fondation Sport pur qui peut remettre les fonds à

l'organisation sportive afin de soutenir les programmes sportifs fondés sur des valeurs. Vous pouvez en apprendre davantage au sujet de ces modèles et déterminer celui qui vous convient en consultant la section [Modèle Dotation vs modèle Soutien pour le sport](#) →

Y a-t-il des frais administratifs et que couvrent-ils?

Des frais administratifs de 4,5 % s'appliquent pour tous les dons à la Fondation Sport pur. Ces frais couvrent tous les coûts administratifs et permettent de veiller à ce que la totalité des fonds soient déboursés conformément à la mission caritative de la Fondation Sport pur : promouvoir au Canada les bienfaits du sport qui se fonde sur des valeurs et des principes.

Pour leur gestion d'un fonds de dotation, les fondations communautaires chargent des frais allant typiquement de 1 à 2 % du fonds. Pour les modèles Soutien pour le sport, elles chargent des frais de 1 à 5 % pour chaque don. Il est important de discuter de la grille des frais durant le processus d'établissement du partenariat.

Est-ce que les organisations sportives partenaires doivent devenir membres de Sport pur pour recevoir une subvention?

Les organisations sportives ne sont pas obligées d'être membres de Sport pur afin de constituer une dotation ou d'adopter le modèle Soutien pour le sport; toutefois, pour obtenir des subventions, les organisations sportives devront démontrer que leurs programmes respectent les Principes Sport pur. Les organisations sportives sont invitées à s'informer au sujet de Sport pur, ce qui les incitera peut-être à en devenir membres.

À quelles fins peut-on utiliser les subventions?

Les subventions peuvent être utilisées à diverses fins pourvu que cet argent serve à l'avancement du sport dans votre collectivité, dans le respect de valeurs et de principes essentiels, et conformément aux Principes Sport pur. Les subventions ne peuvent pas servir à aider des athlètes individuels ou à financer des projets d'immobilisations. Veuillez consulter le personnel

chargé de ce programme à Sport pur, afin de discuter de vos idées de projet et de vos besoins spécifiques.

Mon organisation n'a pas d'expérience juridique concernant l'établissement de partenariats, y a-t-il des ressources disponibles?


Nous invitons les groupes à recruter dans leurs réseaux des membres de la collectivité qui ont une expérience en affaires et dans le domaine juridique, pour les conseiller durant le processus d'établissement du partenariat. La Fondation Sport pur peut aussi fournir des exemples d'ententes légales, pour orienter les termes du partenariat. Afin d'éviter les conflits d'intérêts, les fondations communautaires et la Fondation Sport pur ne peuvent pas vous mettre directement en contact avec des conseillers juridiques.

Y a-t-il des ressources pour la collecte de fonds?

Oui. Pour commencer, nous avons préparé à l'intention des donateurs [des documents d'une page](#) qui expliquent le partenariat et les possibilités pour l'offrande d'une contribution. Ces documents seront personnalisés par les fondations communautaires locales et/ou les organisations sportives (qui pourront y ajouter, par exemple, leur logo et leur nom), pour être ensuite envoyés à des donateurs potentiels de leur collectivité.

Comment est-ce qu'on rendra compte des subventions?

Une fois l'an, les organisations récipiendaires d'une subvention devront soumettre un rapport de subvention à la Fondation Sport pur. Ce rapport vous permettra de rendre compte des ressources qui vous ont été confiées, d'apprendre de vos expériences et de raconter l'impact de la subvention. Un modèle de rapport de subvention sera fourni aux organisations sportives ayant établi un partenariat.



DOCUMENTS DE SENSIBILISATION

Les deux pages qui suivent constituent des outils à l'intention des organisations sportives et des fondations communautaires, afin de les aider à approcher les donateurs potentiels. Vous pouvez personnaliser ces documents en les adaptant à votre organisation.

OUTIL DE SENSIBILISATION POUR LES ORGANISATIONS SPORTIVES

Version modifiable de ce document
(format Microsoft Word) →

Investir dans le sport, c'est investir dans notre collectivité.

Qu'il s'agisse d'encourager une petite ligue depuis les gradins, de faire du bénévolat en tant qu'entraîneur ou même de jouer nous-mêmes, nous savons tous combien c'est agréable de faire partie d'une équipe. Les bienfaits du sport sont nombreux, entre autres une meilleure santé et condition physique, un plus fort sentiment d'appartenance, et des collectivités plus inclusives et résilientes.

« [Insérez des statistiques locales et une citation au sujet de la participation, si possible. Une citation plus longue est acceptable ici.] »

—Nom du participant

Il est difficile d'imaginer que notre collectivité pourrait être florissante sans le sport. En fait, 85 % des Canadiens croient que la participation sportive renforce les collectivités, et environ 28 % des adultes et 50 % des enfants font du sport chaque année.

Le défi

Bien que le gouvernement fournisse en moyenne 49 % du financement d'une organisation gérée par des bénévoles, il ne fournit en moyenne que 12 % du financement des organisations sportives. Par ailleurs, les organisations sportives peinent souvent à démontrer leur importance aux donateurs potentiels, et on n'a pas mis en place de système universel pour soutenir les investissements caritatifs en faveur du sport.

Mais les choses évoluent. Les Principes Sport pur, qui se fondent sur la notion que le sport de qualité peut produire des résultats extrêmement positifs, visent à aider les collectivités et les organisations à tirer profit des nombreux bienfaits du sport. En adhérant aux Principes Sport pur, [NOM DE L'ORGANISATION SPORTIVE] peut maintenant faire en sorte qu'un don pour le sport soit un don pour toute la collectivité, car cela permet de forger le caractère de nos enfants, de renforcer leur sentiment d'appartenance et d'accroître leurs occasions d'exceller.

VOTRE LOGO

FONDATION
**SPORT
PUR**

Une possibilité à saisir

[NOM DE L'ORGANISATION SPORTIVE] et [NOM DE LA FONDATION PARTENAIRE] ont établi un partenariat afin de mettre sur pied [NOM DU PROGRAMME OU DU FONDS], un programme qui soutient, dans notre collectivité, le sport fondé sur des valeurs et des principes. Ce programme sollicite présentement des dons de bienfaisance de la part de particuliers et de groupes, afin de soutenir des initiatives qui s'appuient sur les Principes Sport pur en vue de renforcer notre collectivité.

Il y a différentes façons de faire des dons

[NOM DE L'ORGANISATION SPORTIVE et NOM DE LA FONDATION PARTENAIRE] peuvent collaborer avec les donateurs pour les aider à atteindre leurs objectifs caritatifs et à investir des capitaux dans notre collectivité. Le processus pour offrir des dons à [NOM DU PROGRAMME OU DU FONDS] est simple et il y a différentes façons de le faire, notamment par des dons mensuels, ou par la constitution d'une dotation ou la contribution à une dotation. Quelle que soit votre façon de faire des dons, votre don vous donnera droit à un crédit d'impôt parce que [NOM DU PROGRAMME] se conforme aux Principes Sport pur, et un reçu fiscal pour don de bienfaisance peut donc vous être délivré.

« [Insérer une citation du témoignage d'un participant local. Veuillez limiter la citation à un maximum de 4 lignes pour cet encadré.] »

—Nom du participant

Si vous désirez plus d'information, communiquez avec [NOM DE LA PERSONNE À CONTACTER] pour connaître les façons de contribuer, et pour choisir le genre de contribution qui vous convient le mieux.

[Personne à contacter | Titre]
[courriel@votreorganisation.com]
[Téléphone]

OUTIL DE SENSIBILISATION POUR LES ORGANISATIONS COMMUNAUTAIRES

Version modifiable de ce document
(format Microsoft Word) →

Investir dans le sport, c'est investir dans notre collectivité.

Qu'il s'agisse d'encourager une petite ligue depuis les gradins, de faire du bénévolat en tant qu'entraîneur ou même de jouer nous-mêmes, nous savons tous combien c'est agréable de faire partie d'une équipe. Les bienfaits du sport sont nombreux, entre autres une meilleure santé et condition physique, un plus fort sentiment d'appartenance, et des collectivités plus inclusives et résilientes.

« [Insérez des statistiques locales et une citation au sujet de la participation, si possible. Veuillez limiter le texte à un maximum de 4 lignes.]

—Nom du participant

Il est difficile d'imaginer que notre collectivité pourrait être florissante sans le sport. En fait, selon la Fondation Sport pur, 85 % des Canadiens croient que la participation sportive renforce les collectivités, et environ 28 % des adultes et 50 % des enfants font du sport chaque année. Pourtant, le rapport Signes vitaux : Sport et appartenance révèle que les taux de participation sont en baisse, que le fossé s'élargit entre les hommes et les femmes, et que bien des gens ne peuvent pas profiter des bienfaits du sport qui sont si importants pour les collectivités et la vitalité personnelle.

Le défi

Bien que le gouvernement fournisse en moyenne 49 % du financement d'une organisation gérée par des bénévoles, il ne fournit en moyenne que 12 % du financement des organisations sportives. Par ailleurs, les organisations sportives peinent souvent à démontrer leur importance aux donateurs potentiels, et on n'a pas mis en place de système universel pour soutenir les investissements caritatifs en faveur du sport.

Mais les choses évoluent. Les Principes Sport pur, qui se fondent sur la notion que le sport de qualité peut produire des résultats extrêmement positifs, visent à aider les collectivités et les organisations à tirer profit des nombreux bienfaits du sport. En travaillant avec les organisations qui adhèrent aux Principes Sport pur, [NOM DE LA FONDATION] peut maintenant faire en sorte qu'un don pour le sport soit un don pour toute la collectivité, car cela permet de forger le caractère de nos enfants, de renforcer notre



sentiment d'appartenance et d'accroître nos occasions d'exceller.

Une possibilité à saisir

[NOM DE LA FONDATION] et [NOM DE L'ORGANISATION SPORTIVE LOCALE] ont établi un partenariat afin de mettre sur pied [NOM DU PROGRAMME OU DU FONDS], un programme qui soutient, dans notre collectivité, le sport fondé sur des valeurs et des principes. Ce programme sollicite présentement des dons de bienfaisance de la part de particuliers et de groupes, afin de soutenir des initiatives qui s'appuient sur les Principes Sport pur en vue de renforcer notre collectivité.

Il y a différentes façons de faire des dons

[NOM DE LA FONDATION] collabore avec les donateurs pour les aider à atteindre leurs objectifs caritatifs et à investir des capitaux dans notre collectivité. Le processus pour offrir des dons à [NOM DU PROGRAMME OU DU FONDS] est simple et il y a différentes façons de le faire, notamment par des dons mensuels, ou par la constitution d'une dotation ou la contribution à une dotation. Quelle que soit votre façon de faire des dons, votre don vous donnera droit à un crédit d'impôt parce que [NOM DU PROGRAMME] se conforme aux Principes Sport pur, et un reçu fiscal pour don de bienfaisance peut donc vous être délivré.

« [Insérer une citation du témoignage d'un participant local. Veuillez limiter la citation à un maximum de 4 lignes pour cet encadré.] »

—Nom du participant

Si vous désirez plus d'information, communiquez avec [NOM DE LA PERSONNE À CONTACTER] pour connaître les façons de contribuer, et pour choisir le genre de contribution qui vous convient le mieux.

Personne à contacter | [Titre]
[courriel@votreorganisation.com]
[Téléphone]



FONDATIONS
COMMUNAUTAIRES
DU CANADA
[ensemble pour tous.](#)

fondationscommunautaires.ca

Erin Kasungu
Directrice, Partage des valeurs
ekasungu@communityfoundations.ca

FONDATION
**SPORT
PUR**

sportpur.ca/fr

Jillian Black
Agente Sport pur
jblack@sportpur.ca